



西双版纳职业技术学院 教师学期授课计划

2025 至 2026 学年 上 学期

课程名称 销售与管理

授课班级 24 市场营销 2 班

授课教师 杨晓玲

负责人签名 _____

年 月 日

西双版纳职业技术学院教务科制

说明：

1. 本计划分为课时分配、课程介绍、教学资源、学期授课安排及实践安排五个部分。教师根据专业人才培养方案、课程标准，按所担任的课程编制本计划，并请于每学期开学 2 周前完成。

2. 本计划是教师在整个学期内进行教学工作的依据，如需要变更时，必须通过集体讨论研究，填写变动情况。

3. “考核方式”请填写：考查、考试(理论、实践)。

4. 本计划经专业相关人员集体讨论通过，二级学院（部、中心）审查批准执行。本计划一式二份，二级学院（部、中心）和任课教师各保存一份。

学时分配 (节)	讲 授	44	实 践 (训)	24
	其 他	4	总 计	72
	考核方式	考试	考核周次	18
课 程 介 绍 (课 程 性 质、主要内 容、培养目 标, 250 字以 内。)	<p>《销售管理》课程是专业核心课,以销售经理的职责与功能为主线,从制定销售规划、组建销售团队、指导销售过程、维系客户关系四个方面对销售管理工作的各环节进行讲述。制定销售规划部分主要从制定销售计划、划分销售区域、建立销售渠道、策划促销方案等方面讲述。通过学习销售管理基本原理,了解销售管理实践活动,掌握销售计划、市场策划、销售促进策略、销售渠道设计与管理、组建销售团队、管理销售人员、人员推销原理、指导销售过程、客户管理管理、客户信用管理、客户服务和重点客户管理等方面的知识和技能。能胜任市场策划、销售管理及销售实务工作。</p>			
选用教材	<p>《销售管理》 赵伟,张淼,尹启华 编著 校企合作优秀教材 21 世纪应用型人才“十四五”规划教材; 电子科技大学出版社, 2022 年 7 月第 1 次印刷。</p>			
参考资料	<p>《销售管理实务 (第 2 版) 》, 学习通、慕课等网络资源。</p>			

学期授课计划

周次	单元\章节\模块\项目	教 学 内 容	计划课时（节）		作业	备注
			讲授	实验、实训和实践		
1	项目一 任务一 任务二	销售和销售管理 销售管理的职能和内容	2	2		
2	项目一 任务三 任务四	面对销售中的伦理和社会责任 竞争销售管理岗位	2	2		
3	项目二 任务一 任务二	销售准备 关系销售	2	2		
4	项目三 任务一 任务二	销售计划 销售配额	3	1		
5		国庆节放假	2	2		
6	项目三 任务三 项目四 任务一	销售预算 销售区域的划分与设计	3	1		
7	项目四 任务二 任务三	销售区域业务管理 销售网络成员管理	3	1		
8	项目五 任务一 任务二	销售组织设计 销售组织职能	3	1		
9	项目五 任务三 项目六 任务一	销售团队的高效运作 销售人员的甄选	3	1		
10	项目六 任务二 任务三	销售人员的培训 销售人员的薪酬	3	1		
11	项目七 任务一 任务二	销售人员的行为和动机分析 销售人员的激励	3	1		

12	项目七 任务三 项目八 任务一	销售人员的绩效考评 订货、发货与退货的管理	3	1		
13	项目八 任务二 任务三	终端管理 窜货管理	3	1		
14	项目九 任务一 任务二	客户关系管理概述 客户的商业价值分析	3	1		
15	项目九 任务三 项目十 任务一	客户信用管理 销售服务策略	3	1		
16	项目十 任务二 项目十一 任务一	销售服务质量 网络销售管理	3	1		
17	项目十一 任务二	销售信息库的构建和应用	2	2		
18	项目十一 任务三	系统集成销售管理（元旦节放假）	2	2		

实验、实训及实践计划

序号	周次	内 容	课时	场 所	备注
1	1	中国牛奶价格上涨引发的“进口液态奶低价占领中国市场的猜想”案例，开展销售和 sales 管理探讨。分组进行讨论并分享交流	2	教室	
2	2	三鹿奶粉三聚氰胺事件案例，探讨面对销售中的伦理和社会责任问题。分组进行讨论并分享交流	2	教室	
3	3	保险营销案例：“我已经买了”通过情景剧的形式展现出来，进行模拟实训。深入思考，保险代理人应如何处理潜在客户的异议处理。分组进行讨论并分享交流	2	教室	

4	4	面向老年人的葡萄酒俱乐部案例，探讨葡萄酒老年俱乐推广计划成功的原因。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
5	5	国庆节放假	2	教室	
6	6	假设 XX 太阳能有限公司于 2005 年 3 月成立，公司刘总根据公司发展前景要求，制订销售业绩考核方案。方案实施效果不理想。探讨销售业绩考核方案失败症结，提出销售区域的划分与设计问题。	1	教室	
7	7	假如由每组成立一个销售部门，试写出采访一位或多位区域经理，草拟一份简要的采访报告，分组进行讨论并分享交流	1	教室	
8	8	以常柴西北分公司的区域销售为例，探讨如果你是区域销售经理，你将如何有效管理销售团队？分组进行分享交流。	1	教室	
9	9	以 TCL 的销售组织设计为例，讨论 TCL 销售组织设计的原因。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
10	10	假如你是本地新成立的长安福特 4S 店的总经理，你如何构建销售队伍，并进行销售人员的甄选、培训。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
11	11	拓展阅读：任正非在人力资源工作上的讲话，探讨如何开展销售人员的激励。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
12	12	假如你一名销售人员，如何开展订货、发货与退货的管理。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
13	13	假如你是一家服装公司的总经理，公司产品销售渠道很多，有大型专卖店、网上、商场、超市等，伴随销售渠道演变，销售渠道呈现扁平化和重心下移的趋势，你如何开展终端管理？分组进行分享交流。	1	教室	
14	14	假如一家本地三星级酒店，地理位置不好，如果你是酒店的销售部经理，如何从商业价值入手有效区分客户，实施不同的客户管理。分组进行讨论并分享交流	1	教室	

15	15	以海底捞火锅客户关系管理为例，探讨海底捞火锅客户关系管理的优势和劣势，并提出个人建议。分组进行讨论并分享交流	1	教室	
16	16	以海底捞的服务营销为例，探讨海底捞核心竞争优势在于什么，海底捞的销售服务是否可以被复制。并提出个人建议。分组进行讨论并分享交流。	1	教室	
17	17	某大药房经过多年打拼，已成为全国大型连锁企业。经营规模快速扩张，如何利用互联网技术，开展网络销售成为企业面临的课题。如果你是销售经理，如何构建网络销售管理。分组进行讨论并分享交流	2	教室	
18	18	将学生分组，拟办一网店，开展网店策划，分组撰写经营计划。分组进行讨论并分享交流。	2	教室	